

Sales Representative Immunology

Job ID
REQ-10083622
июл 14, 2026
Мексика
Disponible en: Español

Сводка

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme a las normas

About the Role

Responsabilidades:

- Desarrollar e implementar estrategias comerciales para impulsar el crecimiento sostenible de las ventas y maximizar la participación de mercado en el territorio asignado.
- Identificar, segmentar y priorizar profesionales de la salud, cuentas clave y stakeholders de alto potencial mediante análisis de datos y conocimiento del mercado.
- Construir relaciones sólidas y de largo plazo con médicos, líderes de opinión (KOLs) y actores relevantes del ecosistema de salud, posicionándose como un socio estratégico de confianza.
- Mantener conversaciones consultivas basadas en valor para comprender las necesidades de los clientes, los desafíos clínicos y las oportunidades que contribuyan a mejorar la atención de los pacientes.
- Diseñar y ejecutar planes de engagement personalizados utilizando múltiples canales de interacción, alineados con las preferencias y necesidades de cada cliente.
- Generar y compartir insights de mercado y de clientes con equipos multifuncionales para contribuir al diseño de campañas, contenidos y estrategias orientadas al negocio.
- Colaborar de manera transversal con equipos médicos, acceso, marketing y otras áreas para implementar soluciones innovadoras que generen valor para los clientes y los pacientes, actuando siempre bajo los más altos estándares éticos y de cumplimiento.

Perfil ideal

- Profesional en Ciencias de la Salud, Administración, Mercadeo o carreras afines. Deseable formación complementaria en áreas comerciales o de gestión de negocios.
- Experiencia comprobada en visita médica, ventas especializadas o gestión comercial dentro de la industria farmacéutica.
- Deseable experiencia en Immunología, Biológicos, Especialidades o líneas de alta complejidad.
- Historial de logro de objetivos comerciales y manejo exitoso de cuentas clave.
- Experiencia interactuando con especialistas, líderes de opinión y actores relevantes del sistema de salud.
- Excelentes habilidades de venta consultiva e influencia.
- Capacidad para construir relaciones de confianza y generar engagement con clientes estratégicos.
- Fuerte orientación a resultados y enfoque en el cliente.
- Capacidad analítica para interpretar datos, identificar oportunidades y traducir insights en acciones comerciales.
- Habilidades de negociación, manejo de objeciones y resolución de conflictos.
- Trabajo colaborativo y capacidad para actuar efectivamente en equipos multifuncionales.
- Alta adaptabilidad al cambio y mentalidad digital para aprovechar diferentes canales de interacción.

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together?
<https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.

[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион
International
Business Unit
Sales
Место
Мексика
Сайт
INSURGENTES
Company / Legal Entity
MX06 (FCRS = MX006) Novartis Farmacéutica S.A. de C.V.
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Ventas)
Shift Work

No

Ajustes de accesibilidad

Novartis tiene el compromiso de trabajar y proporcionar adaptaciones razonables para personas con discapacidad. Si, debido a una condición médica o discapacidad, necesita una adaptación razonable para cualquier parte del proceso de contratación, o para desempeñar las funciones esenciales de un puesto, envíe un correo electrónico a tas.mexico@novartis.com y permítanos conocer la naturaleza de su solicitud y su información de contacto. Incluya el número de posición en su mensaje.

Job ID
REQ-10083622

Sales Representative Immunology

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10083622

Sales Representative Immunology

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10083622-sales-representative-immunology-es-es>

List of links present in page

- 1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
- 2. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
- 3. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
- 4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Representative-Immunology_REQ-10083622
- 5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Representative-Immunology_REQ-10083622